

证券代码：300206

证券简称：理邦仪器

编号：2024-003

深圳市理邦精密仪器股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 4 月 12 日 15:00-17:00
地点	“理邦仪器投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁：张浩先生 副总裁、董事会秘书、财务负责人：祖幼冬先生 独立董事：苏洋先生 财务执行总监：林静媛女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、张董事长您好，请问公司提出的 2025 年实现营业收入 50 亿还有可能吗？我们一直相信这个目标才持股至今，现已严重亏损。请如实回答。</p> <p>公司自上市以来业绩一直在逐步增长，年复合增长率在 15%左右，未出现亏损情况，且年年盈利。公司未来的经营目标为年平均增长率在两位数以上并持续保持。</p>

2、张董事长您好，希望您不要总是想到公司员工，也要想到全体股东，用优异的业绩回报全体股东，现在公司支出太大，单季利润还出现了负增长，我们觉得不合适。

企业立身之本要平衡考虑股东、顾客、员工、社会责任四个层面，缺一不可，公司会努力用更优异的业绩回报全体股东，让顾客、员工满意，同时履行应尽的社会责任。

3、请问张董事长，在大规模医疗设备更新上，公司有那些医疗设备最有可能大规模更新？

医疗设备更新是国家的大政方针，具体实施方案落地尚需时日，公司将抓住此次机会，关注相关政策的落地，积极地配合国家政策的实施，为国家医疗体系的建设作出应有的贡献。

4、张董事长您好，请问公司如何管理和提升公司市值？

①继续实施全球化战略，加快海外本地化建设进程，贴近客户需求。②集团战略下沉至各PMT团队，持续高强度的投资技术和产品研发。③优化内部组织结构和流程，全面提升组织效率。④进一步提升公司经营业绩。

5、根据二期员工持股管理办法，请具体介绍一下二期员工持股的绩效考核的情况？21年9月24日二期员工持股过户完毕，当天收盘价12.26，21年营收16.36亿，归属净利润2.314亿，净资产收益率13.19%，每股收益0.399。今天的收盘价10.71，23年营收19.38亿，归属净利润2.213亿，净资产收益率11.75%，每股收益0.3818，23年增收不增利。23年的很多经营数据，如果扒开来仔细看，很多指标比21年是下降的。

第二期员工持股计划已解锁，仍处于存续期当中。2023年虽有机遇但也有很多不利因素和挑战，公司在这种背景下营收实现11.22%的增长，虽然未达到公司的预期，但也实属不易。展望2024年，公司力争业绩取得不断地进步，不低于2023年的增长幅度。

6、请问董秘，公司 2024 年业绩争取两位数增长是指营业收入还是净利润？

不要像 2023 年增加了营业收入还减少了净利润。

业绩争取两位数增长指的是营业收入，同时我们也会通过提质增效，使公司的利润同步增长。

7、2023 年公司经营活动产生现金流量净额较 2022 年下降 54.96%，公司解释说是销售商品收到的现金减少（现金收入比率下降）及支付增值税等税费增加的原因，收到的现金为什么减少了？

您好，上年末预收账款较多，本年发货确认收入，故本年收到的现金相应减少。

8、博识 2023 年的经营情况怎么样？怎么还在进行商誉减值？为什么会存在商誉？总共多少，计提了多少了，还剩多少？啥时候到头？

博识 2023 年经营情况稳中向好，出于谨慎性原则，2023 年计提商誉减值 810 万元左右，本次计提完后还剩 900 多万元。

9、请问理邦公司：新任证监会主席提议有能力有条件公司多分红，多次分红，不知贵公司有否知晓和贯彻落实？

公司自上市以来每年坚持进行现金分红，到目前为止累计金额已超 10 亿元，也超过公司 IPO 上市募集资金总额，较好地完成了对股民的投资回报。

10、公司的存货余额居高不下的原因？都是芯片吗？

公司结合产品的市场需求和国内外环境的变化进行备货，芯片为重点备货项目。公司存货余额较 23 年年初总体呈下降趋势。

11、您好，张总：经过长期的超高强度研发投入，理邦已经储备了足够支撑实现 50 亿以上营收的产品能力。请问今年理邦的研发投入比例会不会适当下调，您认为什么比例的研发投入才是您所期待的？

公司从成立以来相当注重研发，在研发上也舍得投资，自上市以来研发投入累计金额已超 23 亿元，目前已经形成了“五大产品序列，六大业务板块”的产品与服务矩阵，大部分产品序列在国内产商中名列前茅，公司未来将继续保持合

理的研发投入强度，从而保证在市场竞争中的核心竞争力。

12、您好！张总，一直听说公司准备减人增效。23 年年报，也看到管理人员减少了 54 人，减少了四分之一，请问其他人员会不会适当减少？公司今年员工人数期望控制在什么规模？

减员增效不单单是管理人员，所有部门都同步进行，公司的目的是提质增效，在人员保持一定稳定性的情况下，抓重点，提高效率，该投的坚定不移地投，该减的坚定不移地减。

13、您好！张总：非常高兴看到理邦海外毛利率实现历史新高（扣除疫情因素）实现了 54.77%，达到了业内优秀的企业的标准，但是观察理邦国内业务，发现国内的毛利率只比海外稍微多一点？不到 60%，而绝大多数同行，国内业务毛利率比海外业务高 10-15%！公司未来的毛利率会不会持续增长？超过 60%以上？

公司将通过多种举措提质增效，不断提高国内市场的毛利率水平，相信通过一段时间的努力，我们将会达到或超过国内同行的平均水平。

14、您好，张总：国内彩超上市企业的毛利率都超过 60%，有的甚至 65%，而理邦彩超虽然毛利率有增长，请问未来彩超的毛利率能不能也超过 60%以上？

超声的毛利率 52.39%，在公司的产品序列里低于平均水平，随着未来公司超声产品品类的增加，高端产品的不断推出，销售额的不断提升，相信未来超声的毛利率将会逐步地提高，进而达到或超过公司产品毛利率的平均水平。

15、您好，张总：智慧理邦一直是投资者非常关注的，请问智慧理邦 23 年的营收规模？24 年的发展情况怎么样？

子公司智慧健康 2023 年的营收已过亿，2024 年营收预计仍有两位数的增长。

16、您好，张总：今年的设备更新政策，强调了新质生产力，理邦的信息化、AI，以及硬件产品的高端突破都被业内看成新质生产力的典型代表，请问您怎么看这个市场机会？

信息化和 AI 人工智能在医疗领域的运用方兴未艾，公司在几年前已经看到这个趋势，所以在各个产线当中都进行了布局，还专门成立了智慧健康子公司，目前已经初见成效，详情可见公司官方微信推文“「云端首乘」数智焕新之旅，贵

宾请登机!”。

17、对于公司目前的营收规模和市值，是追求小而精还是大而全呢？产品线的无目的性扩张是否有益，像 2020 年以来推出的盆底、血球、特定蛋白分析仪等产品，给公司带来了多少收入？最近还要新出复旧仪，这类产品是否符合公司的长远发展规划？除了给公司带来更多的人员需求和费用消耗，对品牌影响力和未来的发展有何益处？

公司的产品规划与公司战略紧密相关，2024 年公司的重点工作之一就是战略下沉至各 PMT 团队，来优化公司的产品规划，提升公司的竞争力。

18、您好，张总：公司经过多年的沉淀，已经在 IVD 领域，打造了足够强势的产品群，很多专家判断现有产品足够支撑 20 亿以上，请问您认为理邦的 IVD 需要几年才可以真正实现 20 亿？年度 10 亿的坎预计什么时候可以完成？

IVD 产线是公司目前十分重要的产品线，这两年来 IVD 产线的增速也是名列前茅，相关的新品也在不断推出，相信在未来 IVD 产线仍会是公司发展最快的产线。

19、随着医疗数据的日益重要，理邦仪器如何加强数据安全和隐私保护措施，以防止信息泄露和滥用？

公司的信息化建设是公司长期坚持并要持续不断加强的，信息安全方面的工作公司十分重视，有专门的 IT 部门负责相关的事项，客户数据的安全和公司运营数据的安全，两者同等重要。

20、您好，祖总：有看到本次上海展会，公司有展 i500，请问 i500 的耗材注册制什么时候下来？

预计 4 月底左右能够拿到国内相关的注册，基本上和公司预计的节奏相当。

21、理邦三位创始人都年过六旬，是否有退隐的打算，估计最多在干 5 到 10 年，对后续的接班人有何安排？

公司的管理团队主要分两层：第一层是总裁层，三个创始人都还在公司继续参与管理；第二层是总经理层，共三个体系，分别是供应链、营销和研发。目前总裁这一级别主要任务是以公司经营方向、资源配置及文化建设等工作为重点，

	<p>总经理这一级别则负责公司的日常运营。公司也计划在今后几年针对总裁这一层级进行人员的培育和储备。</p> <p>22、从 23 年开始，在一些重要场合，董事长本人基本不出席了，都是由董秘出面，以前调研会、国外的展会还看到董事长本人，现在基本看不到了，理邦新建大楼的开工奠基也未见董事长出席。请问有何情况变故？</p> <p>公司业务众多，出席活动的精力需合理分配，近期有出席 2024 上海 CMEF 医疗器械展会。</p> <p>23、在超声影像和妇幼健康业务方面有哪些新的产品推出？</p> <p>超声影像方面，公司新推出了 Acclarix AX9 便携式全数字彩色超声诊断系统，是理邦便携超声里程碑式产品。在成像方面采用了全新的“理邦乾坤”成像平台，匹配全新硬件处理平台，大幅提升工作效率及图像质量。立体血流成像技术和 TAI+组织自适应成像技术有效提高血流敏感度和真实性。根据临床具体需求打造的临床解决方案软件包可以全方位对临床工作形成有力支持，充分体现理邦超声“源于临床，服务于临床”的产品理念。</p> <p>妇幼健康方面，公司新推出了：（1）UHD 系列 4K 超高清智能电子阴道镜，是公司最新第三代电子阴道镜。产品线历经近十年技术沉淀，数千家用户磨练，创新开发全链路 4K 电子阴道镜；（2）MP 系列脉冲磁刺激仪，是公司研发的新一代生物反馈盆底磁产品。该产品彻底改变了传统盆底磁只能进行盆底肌被动训练的现状，采用体外压力反馈技术将主动压力反馈训练与磁的被动训练相结合，解决了临床部分患者无法接受体内反馈训练而导致疗效较差的问题。</p> <p>24、公司在体外诊断领域的业务增长迅速，请问这是由于哪些因素驱动的？</p> <p>技术与市场双驱动，技术方面，形成了多平台的组合优势；市场方面，国内国外同步推进。</p>
附件清单 (如有)	无
备注	本活动记录表中对于未来业绩的预期及展望是管理层根据当下业务发展情况所作出，不构成对广大股东的业绩承诺，具体财务数据请以后续披露的正式报告为准。